
NEGOSIASI BISNIS DALAM PERSAINGAN GLOBAL

S. Mia Lasmaya
STIE Pasundan Bandung
Email: mia@stiepas.ac.id

Abstract

In face-to-face negotiations, will be tested ingenuity, tenacity and expertise of an employer to prove that he is not just a champion who only dare in his own country but is also able to compete in the international business world. Therefore should the importers and exporters to understand the ins and outs actually business negotiations, especially regarding international business.

Keywords: *negotiations; businessman*

Abstrak

Dalam negosiasi tatap muka, akan diuji kecerdikan, keuletan dan keahlian seorang pengusaha untuk membuktikan bahwa dirinya bukan hanya sekedar jago kandang yang hanya berani di Negara sendiri namun juga mampu bersaing di dunia bisnis internasional. Karena itu hendaknya para importir dan eksportir memahami dengan benar-benar seluk beluk negosiasi bisnis khususnya menyangkut bisnis internasional.

Kata kunci: negosiasi; pelaku bisnis

Referensi

- Engel, James. Et. Al. 1992. *Consumer Behavior*. Sixth Edition. The Dryden Press. Chicago.
- Irawan dan Faried Wijaya. 1996. *Pemasaran 2000*. Edisi Pertama. BPFE UGM. Yogyakarta.
- Rangkuti, Freddy. 1999. *Riset Pemasaran*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Setiadi, Nugroho. 2003. *Perilaku Konsumen: Konsep dan Implikasi untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*. Prenada Media. Jakarta.